GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 15 KWIECIEŃ 1934

NR. 8 ROK IV

CENA NUMERU ZŁ. 0.90 PRENUMERATA KWARTALNA 4. ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

NR. 8
1934 R.
15 — IV

ZDARZENIA i POGLĄDY

TO, CO DZIŚ NAJWAŻNIEJSZE.

Jest niem dziś, w dziedzinie zagadnień gospodarczych sprawa stabilizacji. Oczywiście — przedewszystkiem stabilizacji walut, które w tej chwili nie są stabilizowane. Ale jednocześnie, co za tem idzie, i stabilizacji całego pokryzysowego poziomu życia gospodarczego na kuli ziemskiej. Przypomnijmy sobie, jak to jedno posunięcie prezydenta Roosevelta, ustalające przejściową stabilizację dolara na poziomie 59,06 proc. jego dawnej wartości, wywołało u nas szereg zasadniczych uwag o „poziomie 60" jako owym hipotetycznym przyszłym poziomie stabilizacji naszego życia gospodarczego. Wiele jest zagadnień zupełnie pierwszorzędnej wagi w splątanym chaosie gospodarczym na świecie, ale wśród nich niewątpliwie to zagadnienie wysuwa się na plan pierwszy. Dopóki ono nie zostanie rozwiązane pozytywnie mowy niema o ostatecznem wyplątaniu się ludzkości z kryzysu.

Kiedy może to nastąpić? Kiedy, mianowicie, Stany Zjednoczone zdecydują się na stabilizowanie dolara tak, aby Wielka Brytanja mogła stabilizować funta i pociągnąć za sobą w tej akcji cały „blok sterlingowy"? Coraz intensywniej poczyna się przebąkiwać zagranicą, iż dla stabilizacji tej nadszedł już moment właściwy. Manipulacje pieniądzem, zastosowane przez szereg krajów, nie dały spodziewanych korzyści. Ani Wielka Brytanja nie zdołała wzmóc swego wywozu — ani Stany Zjednoczone nie wywindowały dotąd poziomu cen na właściwą wysokość. Prof. Gregory na Komitecie Monetarnym Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu stwierdził na podstawie przykładów, że dewaluacja stosowana w okresie kryzysu i stosowana powszechnie działa deflacyjnie na ceny i stanowi zupełne przeciwieństwo dewaluacji, przeprowadzonej w jednym kraju tylko — i to w okresie wysokiej konjunktury. Natomiast — powiada on — stabilizacja w warunkach obecnych wywołałaby niewątpliwie zwyżkę cen, gdyż „byłaby interpretowana jako dowód tego, iż kierownicy polityki pieniężnej uważają konjunkturę za tak pomyślą, że gotowi są powrócić do parytetu złota". W tem „psychologicznem" ujęciu zagadnienia cen jest wiele racji.

Niewątpliwie — objektywne przesłanki wskazują, iż chwila dzisiejsza nadawałaby się do przeprowadzenia stabilizacji. Ceny światowe spadły do tego poziomu, który może być już bez trudu utrzymany przy stabilizowanych walutach. Nie powinno się już powtórzyć, innemi słowy, to, co stało się z cenami angielskiemi w 1925 r., kiedy stabilizacja funta na dawnym jego przedwojennym parytecie była hasłem do spadku cen, trwającego zresztą dotychczas. Dziś ceny w złocie nie przekraczają poziomu z 1905 roku, od tej strony więc nie powinno grozić żadne niebezpieczeństwo.

Ponadto — istnieją przesłanki, że obecny kurs dolara i funta odpowiada właśnie nowemu poziomowi gospodarczemu świata po kryzysie. Od dłuższego czasu mianowicie wahania funta są niewielkie, a dolar — jakkolwiek przymusem sprowadzony do obecnego poziomu — również w ciągu ostatnich 10 miesięcy nie wykazał specjalnie silnych skoków. Otóż w okresie tego właśnie faktycznego spokoju walutowego dały się wyraźnie odczuć oznaki po-

prawy gospodarczej na całej kuli ziemskiej. Bezrobocie nieco zmalało, spadek cen naogół biorąc nietylko zatrzymał się, ale nawet zmienił się w lekką tu i owdzie zwyżkę, produkcja przemysłowa tu i owdzie wzrosła. To wszystko nie może być bez znaczenia.

Coby się jednak stało, gdyby kraje o niestabilizowanych walutach nadal — i to na czas dłuższy — nie zdradzały chęci do ustabilizowania ich ostatecznie? Co by się stało, innemi słowy, gdyby nie wykorzystać sprzyjającego momentu i czekać dalej wyników zgoła już problematycznych manipulacyj pieniądzem?... Otóż tutaj charakterystyczne jest, że opinja międzynarodowych kół gospodarczych (bierzemy za jej wykładnik Radę Międzynarodowej Izby Handlowej) najbardziej obawia się nowych odstępstw od waluty złotej w obrębie dotychczasowego „bloku złotego"... Dalszy spadek cen w złocie, dalszy spadek obrotów w handlu międzynarodowym, zdecydowany już tym razem „wyścig walut" wdół — oto główne momenty obaw, wysuwanych w ostatnich dyskusjach. Krótko mówiąc, sytuacja walutowa świata przedstawia się jakgdyby w ten sposób, że albo w niedługim czasie powróci wszystko do ostatecznej normy, albo—staniemy w obliczu nowych i bardzo tym razem doniosłych powikłań. Tertium — a więc w tym wypadku utrzymanie na czas dłuższy obecnego stanu pozornego spokoju — jak się wydaje, byłoby niezmiernie trudne.

STEFAN BUCZKOWSKI

WSPÓLNOTY INTERESÓW

W dziele naprawy gospodarczej nie można pominąć koniecznej reformy przepisów prawnych, odnoszących się do stosunków koncernowych.

I.

Gdy przed miesiącem przyjechałem do Vaduz, stolicy księstwa Lichtenstein, liczącej 1500 mieszkańców, zwrócił moją uwagę przedewszystkiem jeden charakterystyczny obrazek. Oto w oknie wystawowem małej i jedynej zresztą na terenie tej monarchji, drukarni (księgarni niema), zauważyłem obok prospektów reklamujących turystyczną wartość Lichtensteinu, takie jedynie książeczki: „Unternehmungen und selbständige Vermögensverwaltungen im Fürstentum Lichtenstein (III Auflage — wydawca: Cura Treuiinstitut, Vaduz). „Das Lichtensteinische Aktienrecht" (wydawca: Dr. H. M. Merlin u. E. Schafhauser. Holding - Repräsentanz — A. G. Vaduz). „Holdinggesetzgebung in Europa" etc. Książeczki te są zresztą w dużej ilości na składzie w Sekretarjacie Rządu oraz u poszczególnych adwokatów. Są one w istocie niczem innem, jak prospektami, reklamującemi piękno Lichtensteinu, w tym wypadku nie pod kątem widzenia turystycznym, lecz jako wymarzonego schroniska kapitałów.

Bez przesady: czegoż tu jeszcze można pragnąć? Kodeks cywilny Ks. Lichtenstein (v. Personen und Gesellschaftsrecht 1926) pozwala wam, Panowie, założyć w Lichtensteinie przedsiębiorstwo czy instytucję w formie, w jakiej się wam tylko spodoba, i bez żadnego waszego osobistego udziału; możecie np. założyć spółkę akcyjną, przesyłając jednemu z tutejszych adwokatów (z których każdy prowadzi t. zw. Treuinstitut — przedsiębiorstwo powiernicze) pisemne pełnomocnictwo i odpowiednią ilość gotówki na opłacenie formalności: adwokat - reprezentant założy za was spółkę, on za was zwoła walne zgromadzenie akcjonarjuszy, zatwierdzi bilans etc., przyczem cała spółka nie będzie zajmować w Lichtensteinie więcej miejsca, jak małe *dossier* w kancelarji adwokata i wpis w rejestrze publicznym. „Spółkę może założyć także jedna tylko osoba" — czytamy w jednej z książeczek — „jak np. spółkę akcyjną, spółkę z ogr. odp. i t. d. Udziałowcy, wzgl. wspólnicy mogą znowu zakładać inne firmy i spółki, przez co jest bardzo umożliwiona kombinacja". („...wodurch die Kombination sehr ermöglicht wird"...). A podatki? W spółce akcyjnej płaci się jednorazowo opłatę założycielską — 18‰ kapitału zakładowego; i należność rejestracyjną — 1—500 franków (zależnie od uznania sędziego), a rocznie podatek od kapitałów — 1‰ kapitału zakładowego, podatek od kuponów — 3% wydzielonej dywidendy i ewent. podatek od obrotu akcjami — 0,5‰ od sumy obrotu. Oto wszystko, jeśli chodzi o spółki zarejestrowane w Księstwie, a działające zagranicą (t. zw. Sitzunternehmungen).

W tych warunkach nic dziwnego, że rejestr handlowy stanowi w Lichtensteinie najbardziej godny widzenia objekt (obok dwóch wspaniale zachowanych zamków średniowiecznych); niestety, jest pilnie strzeżony i niedostępny dla nikogo poza władzą. Również obszerne i bardzo drobiazgowe sprawozdania roczne Rządu Księstwa pomijają zupełnie statystykę rejestru handlowego. Stąd można się zorjentować w tych sprawach tylko fragmentarycznie z danych, które są ogłaszane w gazecie urzędowej (nb. wpisy do rejestru t. zw. Sitzunternehmungen nie są ogłaszane w gazecie), a względnie dużo materjału interesującego można uzyskać w biurach powierniczych, o ile naturalnie który adwokat da się naciągnąć na rozmówkę.

Z tajemniczym Lichtensteinem nie bez powodzenia konkurują niektóre kantony konfederacji Szwajcarskiej (np. Glarus) i Luksemburg. Istnieje pomiędzy temi państewkami prawdziwa walka konkurencyjna o pozyskiwanie przedsiębiorstw zagranicznych. Lichtenstein między niemi prym dzierży dzięki temu, że obok małego opodatkowania, stworzył niesłychanie liberalne przepisy prawno-prywatne, pozwalające na dobranie sobie najbardziej odpowiedniej formy zawiadywania kapitałami.

Dzięki tym różnym ułatwieniom wymienione państwa stały się schroniskiem kapitałów, które napływają ze wszystkich zakątków Europy (najbardziej zaś z Niemiec) i nabywają „obywatelstwo" lichtensteinowskie czy szwajcarskie drogą rejestracji sądowej. W nauce znane są pod nazwą holdingów, investment - trustów etc., aczkolwiek po większej części z właściwą funkcją tego rodzaju instytucyj nie mają nic wspólnego. W Lichtensteinie służą one przeważnie celom tezauryzacji prywatnych majątków (kodeks Licht. ułatwia to szczególnie przez instytucje t. zw. Heimstätte i Fideikomisy); natomiast w Szwajcarii spotykamy się częściej z prawdziwymi holdingami t. zn. formami organizacyjnemi wspólnoty interesów oraz umów koncernowych, mających na celu wyrównanie ryzyka i zysków, jakkolwiek i tu nie brak form o celach czysto tezauryzacyjnych.

Ogromne masy kapitału, akumulowane tą drogą, gromadzą się w bankach i stąd znowu wędrują na rynek londyński, paryski, berliński, wiedeński — a więc wracają tam, skąd przyszły ale pod inną formą i na innych warunkach... Właściwego wyobrażenia o roli Szwajcarii można nabrać dopiero, gdy w 100 tysięcznem spokojnem mieście Bazylei widzi się skromne budynki central banków, z których 3 posiadają kapitał zakładowy ponad 100 milionów franków. Taki np. bank z siedzibą z Bazylei, jak Societé de Banque Suisse, posiada 213 milionów fr. kapitałów własnych i 1036 milj. fr. kapitałów obcych, przyczem jego stałe pogotowie płatnicze wynosi ca 400 milj. franków! Odpowiednio do wielkości kapitałów budzi szacunek służba informacyjna banków. W biurze ekonomicznem wymienionego wyżej banku cztery sale zajmują szafki, zawierające 30 tysięcy *dossiers*, w których gromadzi się dokładny, starannie dobrany materjał informacyjny, ugrupowany z jednej strony według krajów, z drugiej strony według branż i poszczególnych problemów.

Nie oddalajmy się jednak od tematu. Chodzi mi tu przedewszystkiem o stwierdzenie, że bankowość szwajcarska odgrywa olbrzymią rolę w europejskim przemyśle, a to dzięki administrowaniu pieniędzmi holdingów europejskich z jednej strony, a szeroko rozgałęzionej akcji kredytowej z drugiej. Bankowość tę cechuje nadzwyczajna sumienność i troskliwość o dobro klijenta, połączona z precyzją kalkulacji, w której niema miejsca na działanie jakichkolwiek pobudek emocjonalnych. We wszystkiem decyduje rentowność i bezpieczeństwo. Objektywny brak jednego lub drugiego powoduje bezapelacyjną likwidację interesu. Różnice między poszczególnemi ustawodawstwami i przepisami fiskalnemi są najumiejętniej wykorzystywane. W Zurichu i Bazylei decyduje się o losach przedsiębiorstw, położonych w najodleglejszych krajach Europy i obmyśla się sposoby likwidacji przedsiębiorstwa tak, aby jego właściciel jaknajlepiej na tem wyszedł.

Powyższy stan rzeczy wywołany został głównie — nie jedynie — konserwatywną postawą większości ustawodawstw europejskich, fiskalizmem i ponadto akcją antykartelową rządów poszczególnych państw. Dzięki połączeniu się tych czynników, kapitał krajowy, skomasowany w większych jednostkach, ucieka do krajów liberalniejszych i uzyskuje obywatelstwo innego kraju, nie przestając działać zresztą na poprzednim gruncie, lecz już ze znacznie mniejszem ryzykiem.

II.

Czy któreś z państw, dotkniętych tą ucieczką i „internacjonalizacją" jego rodzimych kapitałów zdobyło się na skuteczną akcję zapobiegawczą? Należy stwierdzić, że poza Niemcami, żadne z państw nie potrafiło dotychczas stworzyć skutecznej akcji, ale i w Niemczech przedsięwzięte kroki osiągają tylko częściowy skutek, gdyż bezwzględnemi zakazami, względnie nakazami niewiele w tej dziedzinie uczynić można. Błąd dotychczasowej polityki państwowej leży w tem, że nigdzie dotychczas nie zdołano ustalić wyraźnego poglądu na proces koncentracji przedsiębiorstw i rozejrzeć się dokładnie w gąszczu problemów koncernowych. Bez tego wszelka akcja będzie nosiła charakter gry w ciuciubabkę. Dopiero po wszechstronnem zapoznaniu się z procesami koncentracyjnemi może ustawodawca zaryzykować pewne posunięcia, ustanawiając normy, które stworzą harmonijny układ i na terenie prawa publicznego i w prawie prywatnem. Jak przeróżne problemy wchodzą tu w grę i jak wszechstronnie musi tu ustawodawca działać, postaramy się wyjaśnić na kilku przykładach.

Istnieje u nas ustawa kartelowa, czy — jak inni chcą — antykartelowa. Otóż należy sobie uświadomić, że jest wielki teren (który może wskutek tej ustawy rozszerzać się jeszcze), dokąd ustawa nie dosięga i dzięki czemu ustawodawca nie osiąga w pełni zamierzonego celu. Tym terenem są koncerny o połączeniu t. zw. poziomem, a więc obejmujące przedsiębiorstwa tej samej branży. Różnica między takim koncernem a kartelem sprowadza się w istocie do tego, że kartel wiąże przedsiębiorstwa umową, a koncern — wzajemnem uzależnieniem kapitałowem przedsiębiorstw i wzajemną kontrolą przez wymianę członków rad nadzorczych. Organizacja koncernowa może być powołana do takich samych celów, do jakich się powołuje kartele; tylko że koncern będzie ustalał jednolite ceny, nie potrzebując zawierać specjalnych umów, które podlegają przepisom ustawy kartelowej... W dodatku koncern ma tę wyższość nad kartelem, że będąc organizacją bardziej jednolitą, — bo tworzy często właściwie jedno wielkie przedsiębiorstwo, łatwiej daje sobie radę z outsiderem.

Organizacja koncernowa może służyć do obejścia przepisów antykartelowych, ale może też służyć do obejścia umów kartelowych. O podobnych praktykach słyszałem w Austrji, gdzie istnieją b. rygorystyczne organizacje kartelowe. Przedsiębiorca związany umową kartelową, zakłada przy pomocy powierników konkurencyjne przedsiębiorstwo w formie spółki akc. (np. założycielami tej spółki są urzędnicy jego, od których dla bezpieczeństwa żąda weksli kaucyjnych). Spółka nie ponosząc ciężarów kartelowych, może na rynku krajowym oferować znacznie niższe ceny i osiągać duże zyski. Na to w obecnem ustawodawstwie niema rady, gdyż niepodobna ustalić identyczności przedsiębiorcy, należącego do kartelu z właścicielem kapitału nowokreowanej spółki.

Związek koncernowy powstaje z chwilą, gdy np. spółka akcyjna A nabędzie pakiet akcyj spółki B w takiej wysokości, że uzyskuje tą drogą możność decydującego wpływu na bieg spraw spółki B. Powstaje tu koncern bez żadnej umowy.

Możliwa jest też inna sytuacja. Spółka A zakłada nową spółkę B lub kilka nowych spółek, przejmując większość ich kapitału. Jeżeli te nowokreowane spółki mają identyczny przedmiot przedsiębiorstwa ze spółką A lub wogóle należą do tej samej branży, to w istocie nie są one niczem innem, jak filjami spółki A, z tem że posiadają odrębną osobowość prawną. Osiąga się tą drogą cele słuszne i godne poparcia, ale też przeprowadza się różne machinacje. Jeżeli Siemens wszystkie swe filje zagraniczne zakłada w formie odrębnych spółek z ogr. odp. — to postępuje słusznie i racjonalnie, gdyż centrala w Berlinie nie może ponosić odpowiedzialności za błędy kierownika filji w Szanghaju poprostu ze względu na olbrzymie rozmiary przedsiębiorstwa i fizyczną niemożliwość prowadzenia bieżącej kontroli nad wszystkiemi filjami. Jeżeli natomiast spółkę filjalną zakłada się dla ułatwienia pewnych przesunięć majątkowych, np. dla ukrycia rzeczywistych zysków lub wykazania fikcyjnych zysków, to podobne możliwości powinny być usunięte.

W układzie stosunków między spółką macierzysta i spółka filjalną możliwe są różne posunięcia nietylko niezgodne z dobremi obyczajami, lecz skądinąd wręcz zakazane przez prawo. Istnieje w Polsce bezwzględny (zresztą, mojem zdaniem, niesłuszny) zakaz nabywania akcyj wzgl. udziałów własnych przez spółkę. Otóż ten zakaz można obejść drogą założenia spółki filjalnej, która nabędzie akcje spółki macierzystej. Mało tego. Teoretycznie możliwy jest taki wypadek, zakłada się spółkę akcyjna A o kapitale 2 miljony zł., przyczem cały kapitał zostaje wpłacony; spółka A zakłada skolei spółkę B również o takim samym kapitale, wpłacając odrazu owe 2 miljony zł.; spółka B zużywa swój kapitał w całości na zakup akcyj spółki A i od założycieli spółki A wykupuje wszystkie akcje w wysokości 2 milj. zł. Rezultat: istnieją prawnie 2 spółki akcyjne, każda o wpłaconym kapitale 2 milj. zł., lecz żadna z nich nie posiada ani grosza, bo cały kapitał został zwrócony akcjonarjuszom i to bez stawania w formalnej sprzeczności z przepisami prawa.

Przejrzystość układu: spółka macierzysta — spółka filjalna byłaby zbyt prymitywną, aby można było się nim posługiwać w praktyce. Dla zamącenia sytuacji tworzy się więc układy wieloczłonowe, a wreszcie sytuację zaciemnia się zupełnie przez użycie instytucji powierników, którymi są w praktyce banki zagraniczne.

Przytoczyłem wyżej tych kilka przykładów, które wskazują na różnorodne możliwości użycia formy połączeń koncernowych. Procesy koncentracyjne w dobie powojennej niewiele mają wspólnego z temi przyczynami koncentracji przedsiębiorstw, o których pouczają nas klasyczne podręczniki ekonomji. Dzisiejsze kombinacje koncernowe, t. zw. po niemiecku *Verschachtelungen* są głównie formą walki z narzuconemi przez państwo węzłami. Nie trzeba wyjaśniać, że taki stan rzeczy może tylko wypaczać rozwój struktury gospodarczej kraju i demoralizować zastępy przedsiębiorców, którzy wszędzie i zawsze byli właściwymi promotorami postępu i cywilizacji.

Jeśli chodzi o *holdingi*, to są one nietylko formą organizacyjną koncernów (t. zw. Dachgesellschaft), lecz formą chronienia kapitałów przed podwójnem opodatkowaniem. Poza Szwajcarją, Lichtensteinem i Luksemburgiem żadne państwo europejskie nie zdobyło się dotychczas na odpowiednie rozwiązanie tego problemu. Podwójne obciążenie, jakie ponosi akcjonarjusz przez to, że dochód spółki podlega najpierw opodatkowaniu w spółce, a potem opodatkowaniu — jako jego osobisty dochód, prowadzi prostą drogą do tworzenia holdingów i domicylowania ich tam, gdzie holdingi nie podlegają opodatkowaniu. Należy tu zaznaczyć, że niektóre państwa nie wprowadziły specjalnych przywilejów dla holdingów tylko dlatego, że już sam system podatkowy pozwala na uniknięcie podwójnego opodatkowania. Np. realnie myślący Anglicy widzą w opodatkowaniu spółek — podwójne obciążenie akcjonarjusza i dlatego przy wymierzaniu podatku akcjonarjuszowi potrącają mu tę część dochodu, która uległa już opodatkowaniu w spółce.

Zły, bo działający dekapitalizacyjnie, system podatkowy uniemożliwia pozatem powstawanie w kraju specjalnych instytucyj, mających na celu wyrównanie ryzyka i rentowności. Myślę tu o t. zw. investment-trustach, które przy odpowiedniej kontroli mogą spełniać bardzo dodatnią rolę na rynku kapitałowym. Investment - trusty były potężną dźwignią rozwoju gospodarczego Stanów Zjednoczonych, a załamanie się wielu z nich w czasie obecnego kryzysu nie jest jeszcze dowodem przemawiającym przeciw tej instytucji.

III.

Problem karteli skierował w Polsce uwagę społeczeństwa na zagadnienia organizacyjne przedsiębiorstw. Zwłaszcza po wyroku Sądu Kartelowego, kiedy okazało się, że handlowa organizacja kartelu cementowego nie może ulec rozwiązaniu. Następnie sprawy Wspólnoty interesów na Śląsku

i Żyrardowa rzuciły jaskrawy snop światła na tę dziedzinę, która mimo niezwykłej swej wagi mało interesowała nawet ludzi, którzy z racji swego zawodu czy stanowiska powinni byli się tem zajmować. Obecnie zaczyna się już mówić o potrzebie reform prawnych, o potrzebie znowelizowania prawa akcyjnego, przygotowuje się przepisy o bilansowaniu w spółkach handlowych etc, etc.

Otóż trzeba tu podnieść zastrzeżenia przeciwko zbyt pochopnemu rozstrzyganiu pewnych spraw w drodze ustawodawczej, a zwłaszcza przeciwko otaczaniu projektów mgłą tajemnicy urzędowej. Te sprawy muszą być roztrząsane na szerszem forum, na znacznie szerszem, niż je stanowi Lewiatan oraz Izby przemysłowo - handlowe, od których to instytucyj żąda się wydania opinji w ciągu tygodnia lub dwóch od nadesłania projektu. Reforma prawa akcyjnego czy przepisów o bilansowaniu dotyka pod kątem walki z kombinacjami koncernowemi zbyt wielu zagadnień, aby ją można było powierzać czynnikom — by tak powiedzieć — z jednego resortu. Byłoby przytem błędem przeprowadzenie reformy częściowej, kiedy reformy tej domaga się bardzo obszerny teren stosunków prawnych.

Powołując się na poprzednie swoje artykuły, („Inflacja ustaw gospodarczych" i „Ograniczona odpowiedzialność"), stawiam tu następujące tezy, które powinny, mojem zdaniem, stanowić punkt wyjścia koniecznej w najbliższej przyszłości reformy przepisów prawnych.

1. Zbyt wielkie (podwójne) opodatkowanie kapitałów, zatrudnionych w produkcji, kapitałów najczynniejszych, prowadzi do dekapitalizacji gospodarstwa narodowego i domicylowania tych kapitałów zagranicą, gdzie opodatkowanie jest niższe. Stąd należy zreformować nasze ustawodawstwo podatkowe w tym kierunku, aby podwójne opodatkowanie kapitałów zostało usunięte, tam gdzie działa ono szkodliwie (nb. zawieszenie podatku od kapitałów i rent w odniesieniu do papierów lokacyjnych, a utrzymanie go w odniesieniu do akcyj nie da się inaczej określić, jak utrudnianiem rozwoju przedsiębiorstw w formie spółek akc.).

2. Spółka akcyjna powinna być zrzeszeniem przedsiębiorców, a nie kapitalistów — lub co gorsza — rentjerów. W istocie przedsiębiorstwa tkwi ryzyko rynkowe, w którem udział powinni ponosić wszyscy akcjonarjusze. Nadmiar kontroli publicznej i nadmiar ochrony t. zw. mniejszości paraliżuje swobodę ruchów przedsiębiorstwa za cenę wątpliwych korzyść ogólno - społecznych.

3. Natomiast ustawodawstwo i orzecznictwo powinny stanąć na stanowisku, że główny akcjonarjusz jest przedsiębiorcą (właścicielem przedsiębiorstwa) bez względu na to, czy bierze udział w zarządzie spółki, czy nie. Stąd wynika postulat ustanowienia odpowiedzialności głównego akcjonarjusza (czy udziałowcy w spółce z ogr. odp.) w takiej samej mierze, w jakiej odpowiada za swe działanie członek zarządu, jeżeli zostanie udowodnionem, że miał on wpływ decydujący na zachowanie się członków zarządu.

Ten postulat jest szczególnie ważny. Zdaję sobie sprawę, że zrealizowanie go będzie prawdziwą rewolucją w dotychczasowej doktrynie prawa, jednak jest to jedyny skuteczny środek na rozwinięte nadmiernie praktyki sprzeczne z istotą i funkcją gospodarczą spółek kapitałowych. Zresztą odpowiedzialność głównego akcjonarjusza wprowadziło już po wojnie austrjackie prawo bankowe i kodeks Ks. Lichtenstein, jednak tylko na terenie przedsiębiorstw bankowych.

4. Ograniczona odpowiedzialność powinna stanowić tylko ochronę dłużnika - przedsiębiorcy przed ryzykiem rynkowem, a nie przed ryzykiem, wypływającem z jego własnej nieudolności czy złej woli. Pojęcie ryzyka rynkowego ma ustaloną treść w ekonomice, lecz nie zdołało ono dotychczas znaleźć odpowiedniego sformułowania w prawie. Poprzez nieszczęśliwe pojęcie osobowości prawnej spółek kapitałowych — ograniczona odpowiedzialność prowadzi znacznie dalej niż do ograniczenia ryzyka rynkowego i, służąc celom nieuczciwych machinacyj, prowadzi do podrywania kredytu przedsiębiorstw wogóle. Korektywą tego błędu byłoby wprowadzenie osobistej odpowiedzialności głównego wspólnika pod warunkami wymienionemi w p. 3. Z drugiej atoli strony ustawodawca powinien stworzyć instytucję, umożliwiającą każdemu indywidualnemu przedsiębiorcy ograniczenie odpowiedzialności w takiej samej mierze, w jakiej zezwala na to spółkom. Niema bowiem żadnej istotnej racji, dla której spółki o pewnej formie mogą korzystać z ograniczonej odpowiedzialności, a indywidualny przedsiębiorca — nie.

5. Należy ulegalizować i zaopatrzyć w odpowiednie warunki instytucje powiernictwa (trustee, Treuhand), jakoteż stworzyć odpowiednie ramy prawne dla działalności przedsiębiorstw powierniczych.

Wszystkie powyższe postulaty łączą się ściśle z tym stanem rzeczy, który przedstawiliśmy w rozdziale I i II niniejszego artykułu. Podkreślam to na końcu jeszcze raz, dlatego, że czytelnik niezbyt obznajmiony z problemami prawnemi stosunków koncernowych, mógłby snadnie nie dopatrzyć się związku w tem wszystkiem, i niedocenić wagi tych problemów dla życia gospodarczego. Bliższym wyjaśnieniom i uzasadnieniom wynikających stąd postulatów poświęcę odrębne artykuły.

ANDRZEJ MARCHWIŃSKI

NIEUSTANNE ŚWIĘTO

Nigdzie tak jak w zagadnieniach polityki morskiej, czynnik publiczno - prawny nie jest zdolny dawać inicjatywę, pomagać — natomiast działanie samo i rozwój tego działania zależny jest wyłącznie od czynnika gospodarczego i społecznego. O celach i zakresie tego działania należy ciągle przypominać, zwłaszcza zaś należy zwalczać przypuszczenie, że szósty czy siódmy miljon ton przeładowanych w Gdyni, dać może poczucie spełnionego obowiązku.

Obserwując zainteresowanie społeczeństwa rozmaitemi obchodami, mającemi na celu przypomnienie tej czy innej funkcji społecznej czy gospodarczej należy stwierdzić, że pomiędzy ustosunkowaniem się szerokich warstw do dni oszczędności, silvo czy hortikultury (święta sadzenia drzewek), a ustosunkowaniem do święta morza zachodzi znaczna różnica, pozwalająca twierdzić, że nie jest jeszcze tak źle z reakcją społeczeństwa na oddech powszechniejszej idei...

Wprawdzie powie pesymista, że może więcej jest w tym morskiem entuzjaźmie poziomej chęci przejechania się, a napewno niema zrozumienia zjawiska, że morze jest największym w przyrodzie wykładnikiem życia, że zatem nie należy myśleć jak za to morze umrzeć, lecz jak z niem i na niem żyć — jednakże, jeśliby nawet tak było, to od tego istnieje kierownictwo opinji publicznej, aby każdy entuzjazm pożytecznie skanalizować.

Nieustanne przypominanie, nietylko zresztą amatorom plaży ale i czynnikom gospodarczym niekiedy zbyt jednostronnie zapatrzonym w swe warsztaty pracy, że rozwój ekspansji morskiej polski jest, bez żadnej grandilokwencji, najbardziej podstawowem zagadnieniem naszej polityki gospodarczej — powinno być przedewszystkiem obowiązkiem prasy gospodarczej. Opuśćmy zasłonę na rachunek sumienia w tej materji.

Równocześnie z koniecznością wykorzystania czynników emocjonalnych dla celów gospodarczych pilną staje się koniecznością podtrzymywanie czynników racjonalnych, działających na korzyść naszej ekspansji morskiej. Zbliżyliśmy się bowiem do pewnego punktu krytycznego. Gdynia „napoczęła" siódmy miljon ton przeładunku, Gdańsk wrócił ostatnio niemal do cyfr z okresu wysokiej konjunktury, morzem idzie już 69,3% (w wadze) obrotów towarowych Polski, równocześnie jednak odprężenie polityczne w stosunkach międzynarodowych osłabiło korzystne tło dla konkurencji gospodarczej.

W tych warunkach dobrze jest w telegraficznym nawet skrócie, zastanowić się co jest zrobione, a co jeszcze do zrobienia zostaje.

Użyliśmy poprzednio pozornie pustych słów, słów — ekspansja morska, — gdyż rzeczywiście trudno jest znaleść inny termin dla określenia tego skomplikowanego splotu zagadnień, które bezpośrednio wypływają lub w ścisłym stoją związku z wykorzystaniem własnego portu.

Zbudowanie portu, zbyt już dzisiaj szczupłego, który jak czytamy ostatnio, ulec ma w bliskim czasie dalszemu rozszerzeniu i zapewnienie mu ładunków dzięki zastosowaniu odpowiednich środków z zakresu polityki handlowej i komunikacyjnej, w postaci ceł morskich, preferencji reglamentacyjnej i taryf portowych, jest dopiero stworzeniem obramowania dla istotnego zagadnienia — handlu morskiego. Zbyt często w Polsce środki wiodące do celu bierze się za cel ostateczny.

Trafna we współczesnych warunkach polityka gospodarcza naszego kraju, polegająca na umiarkowanej autarkji (surowce krajowe, cła wychowawcze) przy jednoczesnem faworyzowaniu eksportu dla utrzymania czynnego salda obrotów towarowych z zagranicą dla zachowania wypłacalności i przy dopuszczeniu importów niezbędnych oraz importów „odpłatnych" — niezwłocznie musi być uzupełniona stworzeniem handlu morskiego.

Zarówno charakter większości naszych niezbędnych importów jak, zwłaszcza, nie tylko oczywista konieczność wywołana zamykaniem sąsiednich, podobnych rynków, ale i uzasadniona strukturą i stopniem rozwoju naszej produkcji potrzeba eksportu zamorskiego (niekoniecznie egzotycznego) — stawiają handel morski na czele instrumentów naszej polityki handlowej.

Na poparcie tego twierdzenia wystarczy powiedzieć, że utrwalenie eksportu zamorskiego jest możliwe tylko przy własnym aparacie, że własny aparat importowy dopiero stwarza niezależność gospodarczą, że wreszcie oszczędności dla bilansu płatniczego dzięki własnemu handlowi są ogromne (200 miljonów conajmniej).

Trzeba przyznać, że fundamenty dla powstania tego instrumentu wcale solidnie zaległy już na torach gdyńskich, jednakże superstruktura niemal się jeszcze nie zarysowała. Zawcześnie jest jeszcze na ochłodzanie cieplarnianej atmosfery Gdyni, przeciwnie należałoby wiele, jeszcze bardziej subtelnych środków na poparcie wegetacji zastosować.

Od społeczeństwa gospodarczego, w którem handel na wielką miarę tak dobrze jakby nie istniał, nie można wymagać stworzenia handlu morskiego, najsubtelniejszej i najtrudniejszej gałęzi, bez stworzenia tej gałęzi uprzywilejowanego nawewnątrz i nazewnątrz położenia. Jest to niezaprzeznaczalna questio facti.

Należy zatem zdecydować się na otwarte,

choćby ze szkodą dla interesów handlu zaplecza, uprzywilejowanie handlu importowego osiedlającego się w porcie, nie bacząc na hałaśliwe nieraz protesty. Nie należy nawet stawiać tym nowoosiedlającym się kupcom zbyt wygórowanych warunków, byleby odróżniać ziarno od plew, nie zrażając się ząbkowaniem polskiego Klondyke.

Nadto należy pomyśleć o przystosowaniu niektórych środków polityczno-handlowych, a zwłaszcza ceł morskich do spełnienia szerszego zadania niż przyciągnięcie, Bóg wie skąd, ładunku do nadbrzeża w Gdyni. Cła preferencyjnego dobrze spełniły pierwszą część swego zadania, ale pora na drugą, na uzależnienie korzystania z nich od bezpośredniości przywozu, a w przyszłości także od okoliczności za czyjem, własnem czy cudzem pośrednictwem i czyim tonażem towar do portu nadpłynął.

Należy równocześnie opracować plan tego rodzaju uelastycznienia środków, któremi wpływać można na eksport (polityka premjowa, handel kompensacyjny, ulgi w taryfach kolejowych, zwłaszcza refakcyjne), aby stwarzały one uprzywilejowanie eksportu za morze, dokonanego bezpośrednio przez własny aparat handlowy. Tutaj nic jeszcze nie zrobiono, dotychczasowe posunięcia miały na oku nie poparcie handlu morskiego, a narazie tylko drogi morskiej, — a to jeszcze nie to samo.

Potrzebne jest także przy tem zagadnieniu wyrobienie pewnej, dzisiaj przypadkowej, hierarchji, zatem czy ważniejsze jest dokonanie tego czy innego eksportu przez Hamburg czy Triest, czy też zachowanie zasady popierania własnego portu i tkwiącego tam handlu.

Równocześnie niezbędne jest szersze zainteresowanie naszych instytucyj handlowych kredytowaniem handlu morskiego. Korzystny zwrot w tej sprawie, zarysowujący się mniejwięcej w dziedzinie kredytów dokumentowych, powinien być uznany za początek tej akcji.

Obok pogłębienia tych posunięć przez przesunięcie punktu ciężkości z ekspedytora na kupca portowego, konieczne jest szybkie dobudowywanie aparatu pomocniczego dla handlu morskiego.

Na czele tych pomocy postawić należy zagadnienie połączeń żeglugowych. Bezpośrednie połączenia okrętowe są nerwem portu, utrzymującym kontakt ze światem, bez nich port jest prowincjonalną stacją przeładunkową; nie jest z tem źle w Gdyni, ale wielka czujność w obawie utraty tego, co posiadamy jest nakazem chwili.

Połączenia nieregularne stanowią innego typu troskę. Kształtowanie się kosztów frachtu, z prostej gospodarczej oszczędności, z punktu widzenia zdolności konkurencyjnej eksportu, ze względu wreszcie na korzyść dla bilansu płatniczego (przy frachtowaniu obcych trampów) ma pierwszorzędne dla portu znaczenie. Ze względu na ustosunkowanie się wagowe i strukturę towarową eksportu do importu, zagadnienie stworzenia nieistniącego rynku frachtowego w Gdyni, zdaniem rzeczoznawców, jest szczególnie trudne do rozwiązania, choć odpowiednie kształtowanie ładunków tranzytowych mogłoby tutaj wiele poradzić.

Aparat pomocniczy handlu portowego nadto uzupełniony być musi przez dalszy rozwój przemysłu handlowego (sortowanie, czyszczenie, pakowanie towaru), zwłaszcza jeśli zaczniemy w szerszej mierze realizować marzenia o reeksporcie.

Dotknąwszy sprawy handlu reeksportowego można wypowiedzieć pogląd, że dotychczas bardzo mało w tym kierunku zostało zrobione i nie jest to dziwne, gdyż handel ten jest zjawiskiem wtórnem w stosunku do własnego handlu morskiego. Zachętą do tworzenia handlu reeksportowego powinno być to, że jest on, podobnie jak tranzyt przy naszym ograniczonym zasięgu terytorjalnym, swego rodzaju „dodatkiem" do obrotów z rynkiem wewnętrznym.

Jednak handel reeksportowy i tranzyt są w nierównie większej mierze przedmiotem ataków konkurencji zagranicznej wyposażonej w Auslogungsverfahren (walka taryfowo - kolejowa) i Notzustandsgebietgesetze, lub w umowie związane przywileje (Triest), Jeśli zatem w stosunku do własnego rynku godzimy się na odprężenie konkurencji (umowa polsko-niemiecka z dn. 7 marca rb.), to tembardziej odegraćby się należało przez budowę własnego handlu i handlu reeksportowego, nie zaniedbując zresztą innych, bardziej doraźnych środków. Te dwa instrumenty pozwolą, po wielu coprawda latach, na zupełne uniezależnienie konjunktury przeładunkowej, zawisłej bez poparcia handlu od zmieniających się i podlegających naciskowi warunków polityczno-handlowych.

Odległość od źródeł własnych surowców nie pozwala przypuszczać, aby przemysł portowy oparty na krajowych surowcach, mógł ciężyć do Gdyni. Wprost przeciwnie jeżeli chodzi o przemysł wyłącznie eksportowy, ale takiego na wielką skalę jeszcze w Polsce niema. Natomiast dalszy rozwój przemysłu opartego o surowce importowane jest koniecznym korelatem rozwoju handlu morskiego. I jeśli poprzednio wymagaliśmy poświęceń ze strony handlu osiadłego w głębi kraju, to także i do przemysłu należy zastosować to wezwanie, choć sprawa tutaj trudniejsza; co innego przenieść biuro, a co innego fabrykę.

Do wielkiej idei budowy handlu morskiego muszą być także przystosowane i środki techniczno-administracyjne portu. Komercjalizacja, jeśli nie autonomja portu gdyńskiego, ze zrozumiałych względów elastyczności handlowej powinnaby znaleźć swe rozwiązanie. Tylko w ramach takiej reformy możnaby spodziewać się rozwoju strefy wolnocłowej i wykorzystania jej przez zagraniczne „sfery interesów" (wyraz zaplecze — nasuwa pojęcia jednego tylko kierunku) portu gdyńskiego.

Wreszcie, sądząc zresztą, że tradycyjne przysłowie „handel idzie za banderą" da się znacznie aktualniej odwrócić: — „bandera szuka handlu", jednak stwierdzić należy, że w drugiej linji programu handlu morskiego musiałoby się znaleźć powiększenie własnego tonażu. I tutaj ścisła harmonja zagadnień morskich musiałaby być z precyzją dostrojona boć część naszego tonażu długo stała na

uwięzi .Poważne tego przyczyny, leżące czy w naszem ustawodawstwie pracy, czy w technice rentownego używania właściwych typów statków temniemniej zdają się świadczyć o braku doskonałego zgrania.

Cierpliwość czytelnika zmusza mnie do zakończenia tego fragmentarycznego i — bez pretensji katalogu zagadnienia.

Katalog osiągnąłby swój cel, gdyby w czytelniku utwierdził przekonanie, że bardzo jeszcze daleko do kresu naszej wielkiej wędrówki morskiej, że program tej wędrówki jest ogromny i może nie na miarę jednego pokolenia.

Jednakże im więcej o nim się będzie mówiło, im powszechniejsze znajdzie echo, tem więcej jest szans realizacji. W polityce gospodarczej szlaki wytykają jej kierownicy, ale sam trud chodzenia po tym szlaku należy do gospodarujących jednostek, które powinny być do tego zachęcane, niczem przez agencję turystyczną, im dalej wgłąb kraju zachęta przeniknie tem lepiej.

Katalog mój miałby jeszcze drugi cel, oto samą różnorodnością zagadnień powinienby wskazywać, że, naprawdę niema kwestji gospodarczej, przy roztrzyganiu której nie należałoby zastanowić się, co na tem zyskać lub stracić może nasza ekspansja morska. I dlatego w kalendarzu terminowym każdego działacza gospodarczego figurować powinna codzień adnotacja „Dzisiaj święto morza".

U W A G I

JESZCZE JEDEN RAZ [1]...

Bardzo jest trudno zabrać głos w toczącej się obecnie na łamach prasy dyskusji na temat ubezpieczeń społecznych. Zwłaszcza beznadziejnie przedstawia się sprawa odwiadania na „modne" ataki, skierowane przeciwko ubezpieczeniom społecznym. Często zdarza się, że w jednem zdaniu takiego ataku tkwi po kilka błędów, świadczących o gruntownej nieznajomości rzeczy. Łatwo takie zdanie napisać, zajmuje ono przytem niewiele miejsca. Trudniej znacznie odpowiedzieć — trzebaby bowiem każdemu takiemu zdaniu poświęcić kilka dłuższych notatek.

Z drugiej strony trudno na ten ostatni „krzyk mody" nie reagować. Przyznaję chętnie, że w pierwszych latach istnienia odrodzonej Rzeczypospolitej przeżyliśmy okres, powiedzmy szczerze (choć może nieco przesadnie) „naiwnego radykalizmu społecznego", naiwnego — bo nieraz dobre chęci i poczucie sprawiedliwości społecznej miały zastąpić fachową znajomość rzeczy. Jednakże należy się obawiać, że obecnie zachodzi obawa nadejścia jeszcze bardziej szkodliwego okresu „naiwnego reakcjonizmu społecznego", rzeczy właśnie z państwowego punktu widzenia wysoce niebezpiecznej.

W tej sytuacji wydaje się wskazane napisać całkiem poprostu kilka słów z zakresu teorji operacyj ubezpieczeniowych i dodać nieco informacyj o faktycznym stanie rzeczy w Polsce. Inna obrona ubezpieczeń społecznych wydaje się zbędna. Niech *bezstronny* czytelnik zapozna się nieco z zagadnieniem i oceni stopień jego komplikacji, wtedy poglądy jego staną się prawdopodobnie odrazu mniej „burzycielskie".

Zwróćmy teraz uwagę na zagadnienie, jakiego rodzaju ryzyka powinny być przez ubezpieczenie społeczne objęte? Przedewszystkiem te, których realizacja jest z punktu widzenia społecznego doniosła. W kraju, który pod względem społeczno-ubezpieczeniowym stanowiłby jeszcze „tabula rasa" można zagadnienie to zupełnie racjonalnie rozwiązać. W pozostałych wypadkach sprawa przedstawia się nieco inaczej. Można dyskutować. co byłoby ze społecznego punktu widzenia bardziej korzystne w Polsce, czy wydawanie kwoty ściągalnych praktycznie składek ubezpieczenia chorobowego na *niedostateczne* leczenie szerokiego zakresu chorób (tak sprawa przedstawia się w polskiej rzeczywistości), czy też zwęzić zakres działalności, wydając tę samą kwotę na radykalną walkę z kilku wybranemi chorobami t. zw. społecznemi (np. gruźlica i choroby weneryczne). Owszem, można dyskutować, tylko że szkoda na to czasu. Ubezpieczeni pracownicy narzekają bez końca na świadczenia w razie choroby, ale próba odebrania im tych skromnych świadczeń, wzamian nawet za danie pierwszorzędnych świadczeń tylko dla pewnych chorób dałaby reakcję na wielką skalę ze strony warstwy robotniczej, opór o zbyt daleko idących skutkach.

Realizacja ubezpieczonego ryzyka może być objektywna (śmierć z pozostawieniem wdowy i nieletnich dzieci, dożycie oznaczonego wieku starczego np. 65 lat życia) lub też mniej ,czy więcej subjektywna (choroba, fizjologiczna niezdolność do pracy). Wdrugim wypadku zawsze powstaje obawa nadużyć ubezpieczeniowych (symulacja) ze szkodą dla istotnie poszkodowanych. W tym wypadku mamy następujące środki przeciwdziałania:

1. Nie ubezpieczać całego ryzyka, ale tylko część, pozostałą część przerzucić na ubezpieczonego.

2. Uzależnić wysokość świadczenia od przebytego okresu ubezpieczenia.

Pierwszy z tych środków został przez nową ustawę o ubezpieczeniu społecznem (niesłusznie zwaną „ustawą scaleniową") zastosowany w ubezpieczeniu chorobowem w postaci zaprowadzenia minimalnych opłat za świadczenia rzeczowe. Opłaty te umiarkowanie stosowane zaatakowane m.

[1]) Ściślej poraz czwarty, porównaj „Gospodarka Narodowa" z 15 marca 1931, 1 maja 1931 i 15 kwietnia 1932.

inn. przez jednego z przeciwników obecnego systemu ubezpieczeniowego) nie są czemś szkodliwem, przeciwnie, stanowiąc zastosowanie znanej zasady teoretycznej, mają na celu ochronę kieszeni ogółu ubezpieczonych i ubezpieczających przed deficytowemi skutkami nadużyć i ułatwienie korzystania ze świadczeń istotnie poszkodowanym. Drugi z powyższch środków został zastosowany w ubezpieczeniu emerytalnym, gdzie wysokość renty inwalidzkiej została uzależniona od przebytego okresu ubezpieczenia (w przeciwieństwie do jednego z dawniejszych projektów rządowych). Ten system stanowi pewną zachętę w wypadku słabnącej zdolności fizjologicznej do pracy w kierunku wytrwania możliwie najdłużej.

Kalkulacja składki w ubezpieczeniu emerytalnem stanowi jedno z najbardziej trudnych zadań matematyki i statystyki ubezpieczeniowej. Naruszenie zaś równowagi aktuarjalnej instytucji społeczno - ubezpieczeniowej pociąga za sobą wysoce niebezpieczne skutki.

1) nieprzewidzianą zwyżkę stopy obciążenia społecznego produkcji, lub 2) nieprzewidziane obcięcia świadczeń na rzecz ubezpieczonych i uposażonych (wdów, sierot).

Jedno jest niebezpieczne gospodarczo, drugie społecznie i politycznie. Licząc się z tem nowa ustawa wprowadza elastyczny system wymiaru rent robotniczych.

Każda operacja finansowa w szczególności ubezpieczeniowa daje się zaliczyć zwykle do jednej trzech klas:

1) operacje kapitalizacyjne (rezerwy matematyczne są dodatnie),

2) operacje — virement (rezerwy metematyczne zerowe),

3) operacje kredytowe (rezerwy matematyczne ujemne).

Wpływ poszczególnych gałęzi ubezpieczeń społecznych na życie gospodarcze jest uzależniony od przynależności danej gałęzi do jednej z trzech powyższych klas. Ocenę gospodarczą obecnej ustawy o ubezpieczeniu społecznem należy rozpocząć od stwierdzenia faktu, że nowy system polega na silnem zwężeniu virement (ubezpieczenia chorobowe) i zmniejszeniu kwoty na nie przeznaczonej, przy równoczesnem rozszerzeniu operacji kapitalizacyjnej (ubezpieczenie emerytalne). Nie chcę się powtarzać, w pierwszym numerze „Gospodarki Narodowej" (marzec 1931) szkicowałem taki program (nie będący zresztą moją koncepcją) jako gospodarczo korzystny.

Omawianym wyżej sprawom poświęciłem dość dużo miejsca w tym celu, aby przykładowo wykazać, że autorzy nowego systemu wykazali znajomość *teorji* przedmiotu (rzecz niebardzo w praktyce częsta i właśnie *praktycznie* cenna).

W dyskusji, toczącej się obecnie, zwracają specjalną uwagę zarzuty przeciwko administracji ubezpieczeń społecznych i polityce lokacyjnej.

Zadaniem instytucyj ubezpieczeń długoterminowych jest zbieranie pokrycia rezerw matematycznych i lokowanie ich z bezpieczeństwem pupilarnem. O polityce lokacyjnej nie decydują w ostatnich latach instytucje ubezpieczeń społecznych, ale inne czynniki, jakie... o tem najlepiej mógłby nas poinformować autor napastliwego artykułu (pierwszego w cyklu „Gazety Polskiej") p. t. „Czy przerost ubezpieczeń społecznych". któremu za grubą nielojalność należałoby poczytywać sugerowanie czytelnikowi, że za złą (zdaniem autora „przerostów") politykę lokacyjną zakładów są te właśnie zakłady odpowiedzialne.

Za główny błąd w polityce lokacyjnej autor uważa nadmierne finansowanie inwestycyj konsumpcyjnych (domy mieszkalne). Należy wyjaśnić, że ze względów, dających się naukowo uzasadnić, ulokowanie pewnej części pokrycia rezerw matematycznych we *własnych* nieruchomościach zakładów było niemal koniecznością. Co do reszty (finansowanie rządowej akcji budowlanej) prosimy o wyjaśnienie autora „przerostów", co za wpływ mają na te sprawy instytucje ubezpieczeniowe (nie przesądzam, czy wpływ ten mieć powinny).

W sprawie funkcjonowania administracji ubezpieczeń i w sprawie administracyjnych wydatków osobowych ograniczę się do stwierdzenia, że:

1) błędy w administracji niewątpliwie istnieją, nie mogą jednak stanowić argumentu przeciwko *istnieniu* ubezpieczeń społecznych,

2) administracja ubezpieczeń społecznych łudząco przypomina pewne inne działy administracji publicznej w Polsce, zwłaszcza pewien dział o znaczeniu poważniejszem dla Państwa niż ubezpieczenia społeczne.

Henryk Niewski.

PRZYMUS W RZEMIOŚLE.

W uwadze pt. „Zakres i tempo" (Gosp. Nar. nr. 6) poddałem krytyce niektóre postanowienia noweli do ustawy przemysłowej, m. in. dotyczące wprowadzenia przymusowych związków rzemieślniczych. Artykuł p. Mateusza Rozowskiego pt. „Zagadnienia gospodarcze rzemiosła", zamieszczony w następnym numerze, oświetla to samo zagadnienie z przeciwnego punktu widzenia, stanowi więc mimowolną, bo pisaną jeszcze przed przeczytaniem mojej uwagi, odpowiedź.

Pierwszą przesłankę, dla której miałoby być konieczne właśnie w rzemiośle znaczne ograniczenie dyspozycji jednostkowej, ma być rzekoma niesprawność w tej dziedzinie automatycznego przebiegu konjunktury. W drugiej połowie depresji, zdaniem p. Rozowskiego, skurczenie aparatu wytwórczego w przemyśle podnosi rentowność, zachęcając do inwestycyj, co w rzemiośle nie ma miejsca, gdyż aparat wytwórczy nie kurczy się, raczej wzrasta, wskutek czego poprawa może tam nastąpić dopiero jako skutek ogólnej poprawy, a więc z opóźnieniem. Niestety, autor nie poparł powyższej tezy dowodami empirycznemi, sama zaś konstrukcja logiczna jest krucha. Raz dlatego, że i w przemyśle poprawa konjunkturalna zaczyna się od wzrostu inwestycyj, umożliwionego przez taniość ich dokonywania i pod presją kapitałów,

szukających lokaty, a rentowność nie może wzrosnąć, dopóki aparat wytwórczy, pomimo procesów likwidacyjnych nadmierny w stosunku do zapotrzebowania w czasie depresji, a znacznie kosztowniejszy niż w rzemiośle, pozostaje niezatrudniony. Powtóre, że gdyby istotnie było regułą silne wzrastanie aparatu produkcyjnego rzemiosła w czasie depresji, to wobec braku powodów do likwidowania tego aparatu w następnych fazach konjunktury, mielibyśmy po kilku cyklach rażącą dys proporcję między rozmiarami aparatu i możliwością zbytu, co nie nastąpiło. Gdyby istotnie automatyzm w rzemiośle „zawodził", trudno byłoby wyjaśnić przeminięcie dawniejszych kryzysów. Automatyzm w rzemiośle działa sprawniej, niż w niektórych gałęziach przemysłu, a objawy przerostu zdolności wytwórczej ponad możność zbytu są naturalnym skutkiem naszej struktury demograficznej, i występują we wszystkich dziedzinach produkcji, przynajmniej w okresach depresji gospodarczej. Ani p. Rozowski, ani urzędowe uzasadnienie ustawy, nie przeprowadzają dowodu, jakoby zmiany ustrojowe w rzemiośle miały radykalnie podnieść dochód społeczny, a dopóki jest on katastrofalnie niski na głowę ludności, zjawiska przeludnienia muszą występować w rzemiośle, podobnie jak mają miejsce w rolnictwie, w handlu, przemysłach nieskartelizowanych i na rynku pracy. To prawda, że takie zarządzenia, jak chwalone przez p. Rozowskiego posługiwanie się „dowodem uzdolnienia" dla utrudnienia dostępu do rzemiosła, zmniejszają w niem konkurencję, ale tem samem muszą ją zaostrzać gdzieindziej. Ludzie, niedopuszczeni do tego sposobu zarobkowania, bądź będą ciążyli na rynku pracy najemnej, bądź zwiększą szeregi chałupników, współzawodnicząc na tej drodze z rzemiosłem.

P. Rozowski sądzi, że przymusowe związki rzemieślnicze nie mają danych, by stać się kartelami. Nie jest wszakże tego zbyt pewny, skoro już w formie normatywnej uważa za słuszne wyłączenie bezpośredniego regulowania produkcji i cen z zakresu ich działania, oraz podkreśla, że w przeciwnym razie trzebaby stwarzać kosztowny aparat kontrolny. „Ale wtedy lekarstwo będzie gorsze od choroby". Nie wątpię, że wogóle lekarstwo kartelowe jest dla społeczeństwa gorsze od choroby jeśli nią ma być współzawodnictwo, ale mała stąd pociecha, jeśli p. R. nie może nam dać gwarancji, że to złe lekarstwo nie zostanie zastosowane, zwłaszcza, jeśli zainteresowani będą mieli nadzieję przerzucania jego kosztu na inne grupy społeczne. Nadto już ostrożne sformułowanie p. Rozowskiego, zarzekającego się jedynie „bezpośredniego" normowania cen i produkcji nie zamyka drogi do form kartelizacji, osiągających te same cele drogą pośrednią. Jesteśmy tu w sytuacji owego karpia, którego mniej obchodzi, z jakim sosem, pośrednim czy bezpośrednim, ma być zjedzony, ile raczej możliwość uniknięcia tej, przyjemnej dla jednej tylko strony, operacji.

Teorja p. Rozowskiego, jakoby kartele dobrowolne powstawały przeważnie przy dobrej konjunkturze, a rozluźniały się pod naciskiem kryzysu jest bardziej błędna niż przeciwny, a broniony jeszcze gdzieniegdzie stary pogląd, jakoby kartele mogły się rodzić tylko pod wpływem ciężkich warunków, jako „Kinder der Not". Wiemy dziś, że powstawanie karteli w czasie ożywienia jest możliwe, nawet dość częste, pozostaje jednak faktem, że czynnikiem, powodującym zaostrzoną walkę o przydział kwot i rodzącym tendencje odśrodkowe jest raczej ożywienie niż depresja. Gdy zbyt jest łatwy, przedsiębiorstwa mogą się obejść bez kartelu, widzą w nim często czynnik hamujący ich zdolności ekspansyjne. W czasie kryzysu kartel asekuruje je od klęski, widoki poza kartelem są niezachęcające, w tym okresie przedsiębiorstwa chętnie zrzekają się samodzielności, byle zmniejszyć ryzyko. Nie jestem pewien, czy i w rzemiośle idea związków przymusowych byłaby równie chętnie przyjęta w pomyślniejszym okresie.

Wprowadzone przez tę samą nowelę przymusowe zrzeszenia przemysłowe mogą się stać, zdaniem p. Rozowskiego „surogatem karteli przymusowych". Kto wie, czy w pewnych wypadkach ta obawa nie mogłaby się ziścić, ale niepodobna pomijać, jak to czyni p. R., że ustawa przewiduje tworzenie tych zrzeszeń jedynie w celach niezarobkowych, gdy przymusowe związki rzemieślnicze mają przewidziane właśnie cele zarobkowe. Intencją ustawodawcy w pierwszym wypadku napewno nie jest umożliwienie kartelizacji, w drugim — raczej tak. Czy kartelizacja rzemiosł w praktyce się uda — nie wiem, ale gdyby nawet, w najlepszym wypadku, się nie udała, nie usprawiedliwiałoby to powstawania nowotworów, których pozostałe cele mogą być osiągane i bez przymusu.

Jeżeli cele, które p. Rozowski wysuwa na czoło, mówiąc o związkach przymusowych, a więc zadania pionierskie w eksporcie, organizowanie reklamy, wpływanie na jakość produktu, koncentracja zakupów, mają dla rzemiosła istotną doniosłość ,wydaje się niezrozumiałym brak aktywności działaczy rzemieślniczych w dziedzinie organizacyj spółdzielczych. Właśnie te same cele osiągają dla swych członków n. p. spółdzielnie mleczarskie, a odpowiednie usiłowania ze strony rzemiosła znalazłyby niewątpliwie u władz państwowych daleko idące poparcie. Co zaś do „pozyskania rynków krajowych", to niebardzo jest jasne, co autor chce przez to powiedzieć. Potrzeby w zakresie wytworów rzemieślniczych społeczeństwo pokrywa w miarę posiadanej siły nabywczej. Konkurencja jakościowa wpełni działa. Ujednostajnienia produkcji krajowy spożywca nie potrzebuje. Rozumiem, że organizacja zbytu mogłaby, sprawnie działając, zaoszczędzić rzemiosłu część zysku handlowego. ale to nic nie ma wspólnego z „rozszerzaniem rynku", a ponadto — może się obejść bez przymusu. Ten ostatni jest potrzebny tam, gdzie chodzi o ograniczenie konkurencji, a zatem o cel kartelowy. Drugi cel, który miałyby osiągnąć związki przymusowe w rzemiośle, t. j. obrona samodzielnych warsztatów rzemieślniczych przed degradacją w szeregi chałupników, jest przedewszystkiem sprzeczny z dążeniem do „korygowa-

nia automatyzmu", niedostatecznie redukującego liczbę rzemieślników podczas przesileń, a powtóre jest zupełnie analogiczny z ochroną członków karteli przed ich wyeliminowaniem przez konkurencję i może być skutecznie osiągnięty tylko pod warunkiem przewłaszczenia na rzecz rzemiosła większej niż dotąd części dochodu społecznego.

Na tej ostatniej płaszczyźnie, walki o podział dochodu społecznego, a bodaj ,że tylko na tej płaszczyźnie, można logicznie bronić tego co się stało. Ale wtedy trzeba właśnie wierzyć w skuteczność kartelizacji. Skoro konkurencja dyspozycyj w pewnych gałęziach życia gospodarczego dała im większy udział w dochodzie społecznym, spadając na barki grup pozostałych, a m. in. rzemiosła, skoro dobrowolna kartelizacja w rzemiośle nie jest do pomyślenia oprócz wyjątkowych odcinków, próba przejścia z obozu grup pokrzywdzonych do obozu grup uprzywilejowanych przez kartelizację przymusową może być logiczna z punktu widzenia zainteresowanych. Skoro wszakże Państwo, a więc instancja ponadgrupowa, daje temu dążeniu sankcję, nie może tego czynić jedynie dla interesu danej grupy, reprezentuje bowiem interesy wszystkich grup. Gdyby całe życie gospodarcze było skutecznie skartelizowane, oprócz rzemiosła, wówczas pomoc w tym procesie rzemiosłu byłaby istotną koniecznością państwową, bo zapobiegałaby dysproporcji, zawsze szkodliwej dla całości. Pomijam okoliczność, że wówczas kartelizacja przestałaby być środkiem przewłaszczenia dochodu społecznego, bo nie byłoby go od kogo przewłaszczać. Skoro jednak całe rolnictwo, znaczna część przemysłu, chałupnictwo, przeważna część handlu, spora część pracowników najemnych, pozostaje pod całkowitem działaniem konkurencji ,wówczas przejście poważnej grupy, jaką stanowi rzemiosło, na stronę uprzywilejowaną, zwaliłoby się tem dotkliwiej na barki wymienionych grup, stwarzając tem jaskrawszą dysproporcję. Samo istnienie uprzywilejowanej grupy kartelowej jest poważnem nieszczęściem dla całości życia gospodarczego, ale każde powiększenie stosunku ilościowego tej grupy do grup pozostałych utrudnia im podźwignięcie tego ciężaru. Dlatego w interesie Państwa leży raczej redukcja przywilejów karteli istniejących, niż mnożenie ich liczby.

Wspomina p. Rozowski o potrzebie eliminacji pewnych warsztatów, zatrudnienia słabszych rzemieślników w innych warsztatach (w tym wypadku rezygnuje z „obrony samoistności"), a jednak nie zdaje sobie sprawy, że istotą przymusowych związków musi się stać przynajmniej częściowe zahamowanie procesów eliminacyjnych bo to jest właśnie to, czego zagrożeni najbardziej od nowej ustawy oczekują i w tym kierunku będzie szedł ich najsilniejszy nacisk. Utrudnienie dopływu konkurentów zzewnątrz, a umożliwienie przetrwania swym członkom wewnątrz — to naturalna droga, która nieuchronnie prowadzi do zaniku przedsiębiorczości, do zwyrodnienia form organizacyjnych, do tych wszystkich ujemnych skutków, które stanowiły degenerację cechów. Że uprawnienia rozdaje władza administracyjna, a nie bezpośrednio związek branżowy — nie zmienia doprawdy postaci rzeczy.

O ile na podstawie nowej ustawy nastąpi rzeczywiście silny rozwój przymusowych związków gospodarczych w rzemiośle i o ile uda im się skutecznie realizować swe cele, będzie to z doraźną korzyścią dzisiejszego pokolenia samodzielnych rzemieślników, a ze szkodą nietylko pozostałych grup społecznych i całości gospodarstwa narodowego, ale także ze szkodą dalszego rozwoju samego rzemiosła. *Józef Poleszuk.*

„POROZUMIENIE" Z FRANCJĄ.

Komunikat urzędowy doniósł, że delegacja do rokowań handlowych z Francją powróciła z Paryża i że wynikiem rokowań było zawarcie porozumienia co do wzajemnych kontyngentów na drugi kwartał r. b., dla dalszych zaś rokowań potrzebne są „dodatkowe prace". Komunikat jest bardzo dyplomatyczny, ale i on nie może ukryć faktu, iż obroty polsko - francuskie w roku bieżącym zmaleją nawet w stosunku do i tak już mizernych obrotów w roku zeszłym. Komentarze „pół - urzędowe", jakie przeczytaliśmy o ostatnich rokowaniach z Francją tłumaczą nam, czemu tak się dzieje. Oto poprostu Francja uważa, że w tej chwili ma zbyt wiele kłopotów na głowie, a Polska jest zbyt małym dla jej wywozu rynkiem, aby nas traktować inaczej niż właśnie taki rynek „o ograniczonych możliwościach"... Krótko mówiąc, to ,co się w Paryżu oferuje dla naszego wywozu, równa się niemal zeru... W tych warunkach istotnie nie pozostaje nic innego, jak przeprowadzać „dodatkowe prace" i czekać na porozumienie obu rządów „ co do ewentualnego (sic...) wznowienia rokowań"...

W dzisiejszych czasach szereg rokowań handlowych kończy się takiemi „wynikami". To też, gdyby nie chodziło tutaj o Francję, przeszlibyśmy i nad tem do porządku dziennego. Casus nabiera jednak dopiero smaku, gdy sobie uprzytomnimy, że to wspaniałe „porozumienie" w Paryżu nastąpiło z wiosną 1934 roku i na kilka tygodni przed przyjazdem p. Barthou do Polski. Wizyta francuskiego ministra spraw zagranicznych (pierwszego jaki uznał za stosowne przedsięwziąć tak daleką podróż...) jest wydarzeniem politycznem, któremu nie sposób odmówić doniosłości. Nie zdradzamy żadnej tajemnicy, gdy powiemy, że od sławetnego „paktu czterech" stosunki między Paryżem i Warszawą nie są tem, czem być powinny, że — dalej — porozumienie polityczne i gospodarcze polsko - niemieckie wywołało w Paryżu t. zw. wrażenie, którego główny sens wyraził się w niezmiernem zdumieniu społeczeństwa francuskiego, że... Polska robi to, co uważa sama za stosowne..., że — wreszcie — wytrawny polityk, p. Barthou, zamierza ten krąg wzajemnych niedomówień i nieporozumień gruntownie, jak się zdaje, oczyścić. W tych, ale też dopiero w tych warunkach, wyniki rokowań gospodarczych polsko - francuskich muszą być uznane istotnie jako swego rodzaju „curiosum".

Łączność pomiędzy porozumieniami politycz-

nemi i gospodarczemi jest komu jak komu, ale Francji doskonale znana. Jeśli rzucimy okiem na wygasły już traktat handlowy polsko-francuski z 1922 roku — pierwszy traktat Polski z jej sojuszniczką — zdamy sobie z tego doskonale sprawę. Umowy: naftowa, przemysłowa itd. są uzupełnieniami tej tezy. Ale — rzecz charakterystyczna — owa łączność interesów politycznych i gospodarczych dochodzi do świadomości różnych osób w Paryżu, kiedy rzecz idzie o interesach... francuskich... Vice versa odbywa się to o wiele trudniej.

A przecież w tem, co widzimy naokoło, nie brak przykładów takich właśnie porozumień, łączących dobrze zrozumiane interesy polityczne z gospodarczemi. Kiedy Niemcy dwa lata temu próbowały tworzyć na podstawie Anschlussu zawiązek Mitteleuropy, gotowe odrazu były dawać preferencje zbożowe Węgrom, Rumunji, Jugosławji. Wielka Brytanja wymaga od państw skandynawskich kwot węglowych, ale gwarantuje Danji udział w kontyngencie bekonów... Włochy rokują w tej chwili o preferencję dla Austrji, chociaż jasne jest, że łatwo to im nie przyjdzie. Krótko mówiąc, o ile ktoś ma linję polityki zagranicznej, gotów jest tu i owdzie coś za utrzymanie tej linji zapłacić, coś stracić, z czemś się pogodzić. I wie, że „per saldo to mu się skalkuluje"...

W 1933 roku wywóz polski do Francji wynosił wartość 33 miljonów zł. Do małej Holandji wywieźliśmy więcej. Do ZSRR, gdzie istnieje monopol handlu zagranicznego, również więcej. Nie mówiąc, rzecz prosta, o Anglji czy Niemczech. Bilans handlowy z Francją był dla nas ujemny. Nie jesteśmy w normalnych czasach zwolennikami „polityki bilansu handlowego". W 1928 czy 1929 roku bilans handlowy z Francją był dla nas również ujemny i to o wiele bardziej, ale nikt się na to nie skarżył. Kwestja ta przy swobodnym obiegu kapitałów i normalnych warunkach wymiennych poprostu nie istniała. Teraz jesteśmy w położeniu innem. Kapitały nie przypływają albo przypływają z wielkim trudem. A stare długi trzeba płacić. To, co pochłaniają nam rocznie nasze zobowiązania finansowe wobec Francji (publiczne i prywatne, można lekko oszacować na 50 milj. zł. I do tego mamy jeszcze dopłacać Francji z tytułu obrotu towarowego... Stanowczo wydaje nam się, że „coś tu nie jest w porządku".

Niedawno, jak cytowało parę tygodni temu jedno z gospodarczych pism warszawskich, Francja w komunikacie urzędowym stwierdziła, iż Niemcom należy się w obrotach z nią saldo dodatnie w wysokości 750 miljonów franków rocznie „dla wypełniania ich zobowiązań finansowych". Czy suma 50 miljonów zł., jaką my płacimy rocznie Francji, nie jest „zobowiązaniem finansowem"? A jeśli jest; czy nic nam się od Francji nie należy"?

Krótko mówiąc, komunikat o ostatnich rozmowach polsko - francuskich zmartwił nas, ale przedewszystkiem — zdziwił. Ostatecznie można i tak prowadzić „politykę", ale — jak powiada właśnie francuskie przysłowie — tylko „les bons comptes font des bons amis"... *r. s.*

ZYGMUNT SZEMPLIŃSKI

POSTĘP TECHNICZNY

Układ stosunków gospodarczych w Polsce nie sprzyja rozwojowi produkcji narzędzi wytwórczych, a tymczasem rozwój właśnie tej gałęzi ma dla postępu całości gospodarstwa znaczenie decydujące.

Postęp techniczny daje ludzkości coraz lepsze środki do walki o byt, do coraz większego opanowywania przyrody i coraz pełniejszego zaspokajania potrzeb. To jest powszechnie rozumiane. Ale postęp techniki wywołał bezrobocie, przyczynił się do bardziej nierównomiernego podziału dochodu społecznego, wytworzył specjalną umysłowość, nazywaną umysłowością inżynierską i coś w rodzaju ułamkowego światopoglądu, zwanego technicznym. Te zjawiska budzą reakcję ekonomistów, socjologów, polityków i filozofów. Reakcja ta często kieruje się przeciw samej technice, zamiast kierować się przeciw niewłaściwemu używaniu techniki. Bo technika *może* być używana i *jest* używana nietylko do opanowanie przyrody ale również i samych ludzi. To jest zagadnienie polityczno-społeczne, rozwiązanie którego bynajmniej nie wymaga zahamowania postępu technicznego. Piszę te proste i zrozumiałe prawdy poto, by usprawiedliwić się, że w momencie podnoszonych ze wszech stron zarzutów przeciw supremacji techniki w dziedzinie życia społeczno-gospodarczego chcę zwrócić uwagę raz jeszcze na fakt, że układ stosunków gospodarczych Polski utrudnia postęp techniczny.

Ażeby nie powodować nieporozumień określmy wyraźniej o co chodzi. Nie chodzi mianowicie o samą tylko racjonalizację produkcji, to znaczy o zagadnienie — *jak* się produkuje, lecz również o to co się produkuje. Jeżeli dla zaspokojenia potrzeb społeczeństwa potrzebna jest określona ilość produktów, to racjonalizacja powodująca zmniejszenie wydatkowanej na produkcję pracy, będzie: a) szkodliwa społecznie i obojętna z punktu widzenia gospodarki narodowej, jeżeli spowoduje zmniejszenie zatrudnienia, a nie da produktów ani więcej ani taniej; b) dodatnia społecznie i obojętna gospodarczo, jeśli spowoduje skrócenie czasu pracy a nie przyśpieszy nowych dóbr gospodarczych; c) dodatnia i społecznie i gospodarczo, jeśli

odbywa się w warunkach braku rąk roboczych, gdyż zwalnia ręce do wykonywania innych prac i zaspakajania potrzeb, dotychczas nie zaspokojonych.

W myśl powyższych przesłanek nie można uznać za zjawisko dodatnie ze społeczno-gospodarczego punktu widzenia postępu w technice produkcji, jeśli powoduje on tylko przesunięcie w dochodzie narodowym na rzecz posiadacza warsztatu pracy. Zjawisko takie, nie pożądane *społecznie*, może dawać korzyści *gospodarcze* w postaci kapitalizacji, o ile skapitalizowany tą drogą dochód społeczny jest obracany na cele dalszej rozbudowy produkcji. Jeżeli jednak posiadaczem jest kapitał zagraniczny i skapitalizowane wartości są przezeń wywożone, to jedynym rezultatem jest uszczuplenie dochodu narodowego na rzecz obcego organizmu gospodarczego.

Postęp techniczny jest w pełni dodatni, jeżeli powoduje uruchamianie nowych gałęzi wytwórczości, nie istniejących dotychczas w danym kraju, lub nie istniejących wogóle. Zastrzeżenia, jakie tu mogą powstać na tle zagadnienia międzynarodowego podziału pracy, miałyby rację bytu tylko w warunkach powszechnego liberalizmu gospodarczego. Z polskiego punktu widzenia tworzenie nowych gałęzi wytwórczości jest koniecznością, narzucającą się ze względów ściśle ekonomicznych, ludnościowych, politycznych i militarnych. W szczególności ważnem jest powstawanie produkcji współczesnych narzędzi pracy, t. j. maszyn. Samodzielne wytwarzanie narzędzi było i pozostanie zawsze wskaźnikiem techniczno-gospodarczej dojrzałości każdego społeczeństwa we wszystkich okresach historycznych.

Sprzyjającym warunkiem dla powstawania nowych gałęzi produkcji jest taniość surowca, pracy i kapitału. Bodźcem jednak do postępu technicznego jest brak i drożyzna rąk roboczych, przy obfitości surowców. Podstawowym surowcem dla przetwórczego przemysłu metalowego jest żelazo, pozatem dużą rolę gra węgiel. W obydwu artykułach jesteśmy krajem eksportującym, to znaczy, że mamy tych surowców dość. Ceny wewnętrzne są jednak wysokie, koszt kapitału również, a robocizna jest tania. W takich warunkach produkcja maszyn nie może rozwijać się. Ale w warunkach taniej robocizny i drogiego kapitału nie powinno być, zdawałoby się miejsca również na racjonalizację techniczną przedsiębiorstw istniejących, a jednak ma ona miejsce.

Wyjaśnienia powyższych zjawisk należy szukać w strukturze gospodarczej Polski. Przemysł hutniczy i węglowy są przemysłami skartelizowanemi i w większej części zależnemi od kapitałów zagranicznych. Przemysł mechaniczno-metalowy nie jest skartelizowany, pracuje nie tyle na rynek ile na zamówienia indywidualnego nabywcy, nie ma przez to warunków do zorganizowanego oddziaływania na rynek ani jako nabywca ani jako sprzedawca. Przemysł surowcowy może mu zatem narzucić cenę i narzuca wysoką cenę wewnętrzną. Przemysł mechaniczno-metalowy nie może przeto konkurować na rynkach eksportowych. Ponadto w poszczególnych artykułach, które są wytwarzane w przedsiębiorstwach skoncernowanych z hutami lub poprostu w oddziałach dalszej obróbki hut otrzymujących surowiec i opał w trybie własnego zapotrzebowania, nie może konkurować również na rynku wewnętrznym. Opisując dokładnie przedstawiony wyżej stan rzeczy w dziele „Struktura gospodarcza Polski“ t. I. p. H. Tennenbaum nazywa cenę surowca żelaznego dla przemysłu przetwórczego *ceną prohibicyjną*. Polityka wysokich cen na surowce czyni maszynę krajowej produkcji zbyt drogą, by mogła ona liczyć na szerszy zbyt. Przemysłowiec, który chce inwestować, zawsze może otrzymać ulgi celne przy imporcie maszyn z zagranicy. W ten sposób przy modernizacji przemysłu traci robotnik danej gałęzi przemysłu, a inny robotnik, w dziale wytwarzającym maszyny, nic nie zyskuje.

Ta ostatnia sprawa łączy się z zagadnieniem rozszerzania wewnętrznego rynku zbytu jako całości. Jest empirycznie stwierdzonem, że rynek rozrasta się o wiele więcej na skutek wzrostu wytwórczości środków dalszej produkcji, niż środków konsumcji. Na tej empirycznie stwierdzonej zasadzie został oparty plan uprzemysłowienia Rosji Sowieckiej i cokolwiek możnaby zarzucić wykonaniu tego planu — jedno należy stwierdzić: przy wzrastającej stale globalnej sumie produkcji niema tam nadprodukcji i trudności zbytu. Tą drogą zresztą rozrastał się ongiś olbrzymi rynek St. Zjednoczonych. Znaczna część naszych trudności gospodarczych wynika z małej pojemności wewnętrznego rynku. Istnieje wiele projektów i wskazywano wiele środków na zwiększenie tej pojemności. Wskazuję jeszcze na jeden, i aczkolwiek nie reklamuję go jako jedynego, to jednak śmiem twierdzić, że nie samo tylko rozumowanie ale fakty i doświadczenia czynią go godnym poważnego zastanowienia. Godnym zastanowienia tem bardziej, że fakty te miewały miejsce w zupełnie niepodobnych do siebie warunkach.

Sprawa samodzielnego wytwarzania narzędzi pracy jest również w związku z kwestią kapitalizacji w pełnem znaczeniu tego słowa, kapitalizacji nie tylko pieniężnej ale i rzeczowej, to znaczy gromadzenia środków produkcji. Kraj, który umie tylko zaoszczędzić część swego dochodu, ale nie umie przetworzyć go sam w kapitał rzeczowy, nie umie się wzbogacić, bo wszelkie inwestycje są zawsze robione na kredyt, a koszta kredytu mogą często pochłonąć dochód inwestycyjny. Przy kredycie wewnętrznym i wykonaniu inwestycyj wewnątrz będzie to tylko kwestią podziału dochodu w kraju. Przy kredycie zagranicznym i wykonaniu inwestycyj własnemi siłami będzie to przyrost majątku bez wzrostu dochodu społecznego, pozostającego do dyspozycji kraju. Ale przy kredycie zagranicznym i zagranicznym kapitale rzeczowym inwestycje nie dające dochodu większego od oprocentowania kredytu są zerem, bo przyrost majątku jest równoważony wywozem dóbr, celem spłacenia kredytu. Dobrze, jeśli okres amortyzacji pożyczki jest krótszy od okresu „owocowania“ stworzonego kapitału rzeczonego. Ale w dzisiejszych wa-

runkach szybkiego postępu technicznego niezawsze można na to liczyć.

Teoretycznie (w potocznem znaczeniu tego pojęcia, to znaczy słownie) zagadnienie tworzenia własnego przemysłu instalacyjnego *jest* doceniane. W praktyce jednak systematycznie wypracowanej linji nie mamy. Zasadnicza rzecza jest tu kwestja cen na surowce. Bez tanich cen na żelazo i węgiel nie można mówić ani o rozwoju przemysłu budowy maszyn ani w ogólności o szybkiem tempie uprzemysłowienia, które stworzyłoby równocześnie rynek dla maszyn. Popieranie eksportu przez premjowanie daleko nie zaprowadzi, bo podstawa eksportu jest rynek wewnetrzny, w danym wypadku waski. Ponadto polityka cen karteli surowcowych może znagła obalić wszelkie kalkulacje. Mieliśmy np. wypadek, kiedy znaczne podniesienie cen na odlewy stalowe zlikwidowało, niewielki wprawdzie, ale stały, eksport armatury do Z. S. R. R. Ponadto w premjowaniu eksportu metalowo-mechanicznego, mającego bardzo różnorodny asortyment produkcji, nie można stworzyć stałych norm, jak w odniesieniu do jednorodnych i masowych artykułów. Brak zaś tych norm pozbawia eksportera zasadniczego elementu kalkulacji, a brak pewności co do otrzymania premji oraz co do jej wysokości często powoduje rezygnacje z zamiarów eksportowych. Ta sama okoliczność zachodzi przy uzyskaniu kontyngentu surowca po cenie eksportowej, co jest w zasadzie możliwe. Procedura jest długa ,a konkurencja miedzynarodowa nie drzemie. Zanim się sytuacja co do elementów kalkulacji wyjaśni zamówienie może dostać firma zagraniczna. Nasz eksporter bedzie mógł należycie konkurować dopiero wtedy gdy będzie z góry znał elementy swojej kalkulacji. Zwracałem już raz uwagę, że przy eksporcie do Z. S. R. R. przemysł przetwórczy ponosi wyższe koszty kredytu niż hutnictwo. Warto jednak zwrócić uwagę, na pewne drobiazgi, mało istotne ale charakteryzujace stopień doceniania problemu. Popieranie rozwoju przemysłu maszynowego wymaga w warunkach reglamentacji przywozu uważnego traktowania potrzeb przemysłu w zakresie czy to surowców czy modeli i wzorów. Maszynoznawstwo jest bardzo specjalną gałezia wiedzy i organa regulujace handel i nie moga być w tym zakresie zupełnie kompetentne. Stad powstaja takie wypadki, jak stawianie trudności przy przywozie poszczególnych maszyn, majacych służyć dla krajowych fabryk, jako modele do produkcji takichże maszyn w kraju. Zdarzyło się np. że fabryka pod wpływem tych trudności zrezygnowała z maszyny i sprowadziła model drewniany. Wówczas powstały nowe trudności, ponieważ wyroby drewniane są również zakazane do przywozu. Oczywiście „nieporozumienie“ zostało załatwione, ale kosztem czasu i nerwów zainteresowanych.

Polityka gospodarcza państwa powinna stworzyć istotnie sprzyjające warunki dla rozwoju wytwórczości środków dalszej produkcji. Zarówno podstawowe elementy strukturalne jak i formalno organizacyjne powinny zmierzać do ułatwienia tego zadania, które w naszem dążeniu do uprzemysłowienia zajmuje doprawdy czołowe miejsce.

N O T A T K I

DEMAGOGJA GOSPODARCZA.

Jesteśmy świadkami, jak w czasach obecnych zamiast wytępionej demagogji politycznej, szerzy się gwałtownie inny rodzaj demagogji, niemniej szkodliwy i niebezpieczny od poprzedniej: demagogja gospodarcza. Dla tego rodzaju demagogji kryzys stwarza niezwykle pomyślne warunki rozwoju, a najwdzięczniejszym terenem dla działaczy demagogicznych są zawsze warstwy najmniej oświecone, najbiedniejsze, a przez to samo najbardziej spragnione odmiany losu. Nic więc dziwnego, że demagogja gospodarcza żeruje na najbardziej dotkniętej kryzysem dziedzinie życia zbiorowego w Polsce, jaką jest rolnictwo. Objawy demagogji gospodarczej spotykamy w środowiskach rolniczych na każdym niemal kroku. Do nich należą rodzące się, jak grzyby po deszczu projekty, projekciki i programy, mające wybawić lud rolniczy z kryzysu; do nich „należy również szerzenie wiary w omnipotencję „organizacji“; do nich wreszcie wypadnie zaliczyć tak słusznie przez p. Bobrowskiego nazwany *„przerost wiary“ w „przerost pośrednictwa“* Gosp. Narod. Nr. 6 — „Błąd Założenia“).

Na ten ostatni objaw chcę zwrócić tutaj szczególną uwagę, ponieważ legenda o nadmiernem i zbyt kosztownem pośrednictwie w obrotach produktami rolnemi jest najczęściej powtarzana przez różnych działaczy rolniczych i domorosłych spółdzielców, przyczem na legendzie tej zbudowano wiele „spółdzielni“ i „syndykatów“ rolniczych, których żywot przeważnie równie krótki i smętny, jak i mało chwalebny, znakomicie się przyczynił do pogłębienia kryzysu w rolnictwie oraz do utraty wiary we własne siły wśród rolników.

Chociaż jest rzeczą dzisiaj powszechnie wiadomą, że przyczyna upadku wielu wyżej wspomnianych instytucyj było budowanie ich na „legendarnych fundamentach“, legendę powtarza się nadal nietylko na zebraniach lecz co gorsza, na łamach prasy, popiera się ją argumentami i to nie byle jakiemi, bo wykazuje się ścisłym rachunkiem. A cóż więcej przekonać może od rachunku, że konsument płaci drogo, producent rolnik oddaje swój towar za darmo, a kupiec pośrednik zbija oczywiście majątek na nędzy ludzkiej. Aby rachunek dobrze wypadł, dopasowuje się odpowiednio liczby, poprawia się źdźiebko rzeczywistość i wszystko jest w porządku: czytelnik przekonany, a autor

lub prelegent już w duchu widzi przyszłą instytucję publiczną, mającą zastąpić „drogiego“ prywatnego pośrednika i pracować od niego taniej i sprawniej pro publico bono.

Jaskrawy przykład takiego naciąganego rachunku znajdujemy w dodatku rolniczym „Biuletynu Giełdowego Polskiej Agencji Telegraficznej“ z dnia 29.III. 1934 roku w artykule p. t. „Kasy Targowe w organizacji rynku rolniczego“. Nieznany autor artykułu, chcąc dowieść, że nadmierne i drogie pośrednictwo przy sprzedaży zwierząt rzeźnych na rynku warszawskim zabiera rolnictwu „rocznie około 14 miljonów złotych“, „ilustruje dokładnie powyższe twierdzenie cyframi“; rozumie się cyfry są odpowiednio i celowo dobrane, a częściowo nawet zgodne z rzeczywistością. Wg. autora ze sprzedaży ubitego wołu 680 kg. żywej wagi“ uzyskuje się w Warszawie za mięso, łój, skóry itd. łączną sumę 617 zł. — 665 zł. przy cenie mięsa 1.50 zł. za 1 kg.; z powyższej sumy rolnik otrzymuje, licząc 680 kg. à 0,35 zł., tylko 204 — 238 zł., czyli zaledwie 34%, pośrednicy zaś, których autor wylicza aż czterech (handlarz wiejski, pośrednik, hurtownik z miasteczka powiatowego i komisjoner warszawski) zabierają 258 — 263 zł., czyli 41%, resztę tj. około 25% pochłaniają opłaty w rzeźni, transport itp. Aby wykazać, że rolnicy na jednym tylko rynku warszawskim tracą 14 miljonów zł., które giną w kieszeniach pośredników, wystarcza proste działanie arytmetyczne w postaci pomnożenia liczby ubitych wołów przez 263.

Mimowoli zastanawiamy się: każdy z czterech wykazanych przez autora pośredników zarabia około 65 zł. przy sprzedaży jednego wołu; monopolu handlarze bydła nie mają i każdemu w Polsce wolno handlować: dlaczegóż u djabła przy powszechnej nędzy i niskich zarobkach nie pchają się ludzie do tego tak lukratywnego zajęcia, a konkurencja nie zmniejsza zarobków?

Czyżby prawa ekonomiczne przestały działać?

A może poprostu umyślny błąd w rachunku autora? Istotnie po zbadaniu rachunku znajdujemy... drobne odchylenia od rzeczywistości-i na tej drobnostce polega cały trick. Okazuje się mianowicie, że wówczas, gdy cena mięsa w Warszawie wynosiła 1.50 zł. za 1 kg., za 1 kg. żywca wołu tuczonego, a taki jest wół o wadze 680 kg., płacono wg. notowań giełdowych 0.65 — 0,70 zł., a rolnik loco obora otrzymywał 0,60 zł. za 1 kg., nie zaś 0.30 — 0.35 zł.; jak twierdzi autor.

Jeżeli dodamy, że wół w czasie transportu do Warszawy traci na wadze około 3%, okaże się, że rolnikowi za ważącego w Warszawie 680 kg. wołu zapłacił handlarz loco obora za 700 kg. czyli około 420 zł., a nie 204 — 238 zł. Cenę 0,30 — 0,35 zł. za 1 kg. żywej wagi płacono wówczas za chude krowy przeznaczone do tuczu.

Jeżeli sprostujemy te drobne niedokładności, a nadto dodamy:

1) że woły o wadze 680 kg. należą u nas do rzadkości, dostarczają zaś ich przeważnie województwa zachodnie, gdzie handel bydłem jest zorganizowany,

2) że w warunkach b. Kongresówki opasy zaledwie dociągają do wagi 500 kg.,

3) że handlarz zazwyczaj zakupujący opasy u rolnika bez dalszego pośrednictwa dostarcza je zwykle sam komisjonerowi w Warszawie, przyczem za całodzienne pożywienie takiego kupca, osobiście konwojującego bydło w drodze, wystarcza zazwyczaj 1 śledź i kromka chleba,

4) że małomiasteczkowi handlarze bydła, którzy stawiali dawniej po kilkaset sztuk własnych wołów na opas, dzisiaj składają się w kilku na kupno wagonu bydła, a czasami nawet jednej krowy, — okaże się, że mamy do czynienia z rozpowszechnianiem fałszywej „legendy“, działającej w wysokim stopniu szkodliwie, gdyż odwracającej uwagę rolników od realnych zagadnień.

Stwierdzić musimy bowiem: 1) że rozpiętość między ceną osiąganą przez rolnika — a płaconą przez konsumenta nie jest nadmierna a poprostu konieczna 2) że handlarze kupując bydło na miejscu u rolników i dostarczając je do miast, ułatwiając tą drogą wymianę, spełniają z gospodarczego punktu widzenia funkcję pożyteczną, 3) że urzędnicy instytucji publicznej, mającej zastąpić pośredników prywatnych, będą niewątpliwie pracowali znaczne mniej wydajnie, natomiast znacznie kosztowniej od tych ostatnich.

Kreśląc powyższe uwagi, nie mam bynajmniej zamiaru kwestjonować potrzeby tworzenia kas targowych, chodziło mi raczej o dość jaskrawy przykład „demagogji gospodarczej“. Najwyższy czas naprawić jeden z wielkich grzechów dawnej Polski, zaprzestać wreszcie traktowania handlu, jako zajęcia hańbiącego, a wszystkich handlujących, jako wyzyskiwaczy i zbytecznych pasożytów społecznych. Zwłaszcza w środowisku rolniczem wskazana jest rewizja przestarzałych i z gruntu fałszywych poglądów na kwestję wymiany, gdyż przerost wiary w przerost pośrednictwa oraz w omnipotencję organizacji i urzedników okazać się może w skutkach wysoce szkodliwy.

I. b.

WEWNĘTRZNY DUMPING ZBOŻOWY.

W Częstochowie zorganizowano pierwszy „obóz pracy“ na większą skalę.

Z Chicago nadchodzi wiadomość, że tamtejsi kupcy zbożowi wystąpili przeciwko dumpingowemu przywozowi żyta polskiego.

Wiadomości te dziwnym trafem zbiegły się w czasie.

Wzburzenie kupców w Stanach Zjednoczonych załagodziło chwilowo oświadczenie ministra skarbu tego kraju, Morgenthau'a, iż Polska nie stosuje dumpingu. Nie łudźmy się jednak, by wzburzenie zbożowców amerykańskich zostało całkowicie zażegnane. Niskie ceny polskiego żyta (nawet przy niewielkim stosunkowo przywozie) mogą stanowić ognisko depresji na giełdach zbożowych Stanów Zjednoczonych. Ponieważ zaś ceny zboża stanowią stały przedmiot troski rządów tego kraju — prędzej czy później, w tej lub innej formie, w razie trwania wywozu żyta z Polski do Stanów

Zjednoczonych — sprawa ta wypłynie ponownie. Stany Zjednoczone nie stanowią jednak naturalnego rynku zbytu dla naszego żyta.

Powstaje stare pytanie — co robić z nadwyżkami zbożowemi, z uwzględnieniem nowej okoliczności, iż kraje europejskie kontyngentują przywóz.

Odpowiedź nadchodzi z Częstochowy.

Przy organizacji obozów pracy, opartych o system pracy w naturaljach, dałoby się znacznie zwiększyć konsumcję zbóż w kraju.

Specjalnie dobre rezultaty mógłby dać ten system na kresach, gdzie w niektórych okolicach ludność z reguły głoduje na przednówku. Okolice te są specjalnie ubogie w drogi. Możnaby tam uruchomić obozy pracy dla budowy dróg. Jak wiadomo, budowa dróg wymaga stosunkowo najwięcej niewykwalifikowanej robocizny.

Stworzony w ten sposób popyt na zboże — byłby niewątpliwie nowym popytem. Żeby nie istniała obawa ponownego rzucenia zboża na rynek, należałoby wypłatę za robociznę uskuteczniać w chlebie — a nie w zbożu.

Wydaje się, że ten sposób zużycia nadmiaru zboża byłby niewątpliwie pod każdym względem bardziej celowym od wywozu po śmiesznie niskich cenach na egzotyczne rynki zbytu.

Oszczędzilibyśmy sobie i innym wielu kłopotów.

b. l.

SPRAWOZDANIE

„Gospodarki Narodowej" spółdzielni z ogr. odp. w Warszawie

ZA ROK 1933

BILANS

STAN CZYNNY		STAN BIERNY	
Kasa	294 zł. 65 gr.	Udziały	670 zł. — gr.
P. K. O.	2.549 „ 92 „	Fundusz zasobowy	45 „ 81 „
Ruchomości	301 „ — „	Wierzyciele	799 „ 50 „
Dłużnicy	280 „ — „	Sumy przechodnie	285 „ 46 „
Sumy przechodnie	150 „ — „	Czysty zysk	1.774 „ 80 „
	3.575 zł. 57 gr.		3.575 zł. 57 gr.

RACHUNEK STRAT I ZYSKÓW

STRATY		ZYSKI	
Koszty handlowe i administrac.	6.676 zł. 95 gr.	Zysk brutto na wydawnictwie	9.341 zł. 75 gr.
Amortyzacja	49 „ — „		
Straty na dłużnikach	500 „ — „		
Straty na broszurach	341 „ — „		
Czysty zysk	1.774 „ 80 „		
	9.341 zł. 75 gr.		9.341 zł. 75 gr.

Zarząd: (—) Z. CIECHOMSKA

Za Radę Nadzorczą: (—) K. SOKOŁOWSKI

Warszawa, dnia 15 marca 1934 r.

REDAKTOR ODPOWIEDZALNY I WYDAWCA W IMIENIU SPÓŁDZIELNI „GOSPODARKA NARODOWA". CZESŁAW BOBROWSKI

Sekretarz Redakcji ZOFJA CIECHOMSKA

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: SZPITALNA 4. TELEFON 676-73. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Druk. „Nowogrodzka", Warszawa, Tarczyńska 4, tel. 680-20.